

# SIMBRAU: ANÁLISE E PONDERAÇÕES<sup>1</sup>

DE ALMEIDA, N.G.<sup>2</sup>

## 1 SISTEMA ORGANIZACIONAL

O Simpósio Brasileiro do Urucum - SIMBRAU, um evento para todos, realizado em João Pessoa, entre os dias 17 e 20 de abril de 2006, foi promovido pelo Governo da Paraíba. A Empresa Estadual de Pesquisa Agropecuária da Paraíba S.A., vinculada à Secretaria da Agricultura, Irrigação e Abastecimento coordenou todos os trabalhos com apoio logístico de órgãos públicos, empresas privadas, agricultores e estudantes.

A organização do SIMBRAU/PB teve a Coordenação Geral de Dr. Camilo Flamarion de Oliveira Franco – EMBRAPA/EMEPA. Os técnicos colaboradores da EMEPA e demais instituições parceiras, possuíam função definida e conhecida do público participante. Essa capacidade organizacional favoreceu a inter-relação social entre palestrantes, secretariado, convidados e demais participantes, haja vista, o encaminhamento das demandas de acordo com a função do Organizador do Evento, para as devidas providências e solução.

## 2 PROGRAMAÇÃO OFICIAL

### 2.1 Abertura Oficial

Oficialmente o SIMBRAU proporcionou o encontro entre os agentes que participam e processam o agronegócio urucum do Brasil. Diante de um público formado por pesquisadores científicos, estudantes, representantes políticos e empresários, a Coordenação Geral destacou e homenageou os empresários

<sup>1</sup> SIMPÓSIO BRASILEIRO DO URUCUM, abril de 2006, João Pessoa/PB

<sup>2</sup> Pesquisadora Científica do Departamento de Economia Rural SEAB/PR, E-mail: neusagar@pr.gov.br

agricultores que trabalham em terras paraibanas. Homenagem justa, com a qual formalizou o produto e serviços urucum como objeto de estudo desse SIMBRAU, assim como, determinou os parâmetros de agregação de valor ao agronegócio de corantes naturais e ao *corpus* de pesquisa científica.

## 2.2 Organização da Produção Técnica

A organização do conteúdo programático do SIMBRAU fundamentou-se nos setores da Economia quanto à distribuição do tempo e dos temas de acordo com a segmentação do público participante.

O tempo dimensionado para as palestras e debates aconteceu de acordo com o rigor previsto pela Coordenação e executado pelos Moderadores. Educação e cultura não estão em discussão, mas o respeito às regras de trânsito é prioridade em João Pessoa, isto é, levantar a mão na faixa de pedestre é o suficiente para parar o fluxo de veículos. A apresentação dos palestrantes durante o SIMBRAU, as regras de trânsito, se fizeram presente em novo sistema.

Quadro 1. SISTEMA TRANSIMBRAU

<b>TEMPO (em minutos)</b>	<b>SINAL (em cores)</b>	<b>PROCESSO TERMINAL</b>
DEZ	VERDE	RESUMO EXECUTIVO
CINCO	LARANJA	PRINCIPAL DO PRINCIPAL
UM	VERMELHO	PALAVRAS- CHAVE E CONCLUSÃO
ZERO	BRANCO TOTAL	MÚSICA CELESTIAL

Fonte: MODERADORES DO SIMBRAU, 2006

## 2.3 Oportunidades

A jornada dos participantes foi apresentada numa seqüência lógica de temas, com resultado produtivo e deveras estimulante. O que causou impasse foi à capacidade limitada de alguns participantes em termos físicos, devido ao turbilhão de informações, as quais poderão ser analisadas e estudadas através dos assuntos disponibilizados em CD.

Os palestrantes convidados para o SIMBRAU representaram diferentes correntes empreendedoras da administração empresarial e educacional. Essa diversificação foi destacada com a presença feminina e a participação de jovens empreendedores, os quais são bem vindos. Temas originais e propostas alternativas são o esperado em simpósios do calibre – SIMBRAU. Nessas condições a exposição repetida de uma dada informação ou de procedimentos experimentais de urucum em campo, facilitou a dispersão temporária dos participantes, o que deve ser esperado, não desejado. Em contrapartida, os expositores estavam, em sua maioria, cientes da responsabilidade social e com muita boa vontade apresentaram suas idéias, inovações tecnológicas e trabalhos cientificamente comprovados.

## 2.4 Estrutura física e operacional

A opção pelo Centro de Eventos/ Hotel Ouro Branco para o desenvolvimento dos trabalhos e serviços do SIMBRAU, com sua infra-estrutura adequada, atendeu as necessidades e demandas de um grande evento. A priorização da iluminação e o condicionamento do ar propiciaram o conforto necessário para a aprendizagem e o debate técnico científico. O posicionamento da tela dificultou a leitura dos textos em certos momentos, o microfone manual tolheu a liberdade de expressão do expositor e muitas vezes favoreceu o aumento do volume vocal do palestrante e participante. O auxílio técnico na projeção das imagens poderia ser praticado por pares interessados no assunto abordado. Considerando a especificidade dos temas e a atitude comportamental de quem aceita o paradigma *“Bocejar é humano, espreguiçar é divino”*, desde que seja em momentos íntimo e bem acompanhado.

### **3 AGREGAÇÃO DE VALOR AO PRODUTO E SERVIÇOS URUCUM COM AS LIÇÕES APREENDIDAS DURANTE O SIMBRAU**

Para agregar valor ao produto e serviços urucum, com vistas a fazer bons negócios, foram propostas durante o SIMBRAU, ferramentas metodológicas para identificar, qualificar e segmentar a cadeia produtiva do urucum, com denominação de origem certificada, tradicional ou orgânica, marca Brasil. Para tanto, se faz necessário usar técnicas de rastreabilidade, de delimitação geográfica e temporal da zona produtora e analisar a origem e o destino dos produtos diversificados do urucum.

Análises quantificadas do mercado consumidor local, estadual, regional (MERCOSUL) e terceiros países, são subsídios necessários na elaboração do calendário agrícola para trabalhar o atendimento de uma dada demanda escalonada, de acordo uma oferta programada por zona produtora.

Disponibilizar informações subsidia e promove o agronegócio do urucum junto ao Sistema Financeiro, os quais são obrigados a investir certo percentual na agropecuária e/ou terão que devolver o valor ao Banco Central, que recebe, mas com certa indignação. O que deve ser lembrado diz respeito as informações disponibilizadas, as quais subsidiam e promovem o agronegócio do urucum junto ao sistema financeiro.

Negociar junto aos Governos de Estado a isenção dos produtos do urucum que fazem parte da cesta básica. Negociar com os prefeitos para que seja implantada a Nota do Produtor, sem custos ao produtor, com vistas a representatividade do produto no ICMS do Estado e em consequência a maior participação nos Fundos de Participação dos Municípios.

A maior fonte de renda dos alimentos produzidos no Brasil é o Mercado Institucional. A operacionalização desse mercado se dá através de convite e seleção ou por licitação pública. No Paraná, a FUNDEPAR faz licitação pública de todos os alimentos que são distribuídos aos 800 mil alunos da Escola Fundamental. Os Estados do Nordeste oferecem merenda às suas crianças que freqüentam a escola, portanto, negociar é preciso.

Outra força é o sistema de parceria firmado entre concorrentes. O melhor exemplo está no segmento supermercadista: “Unir para vencer”.

Nenhuma oportunidade deve ser desperdiçada para organizar uma RODADA DE NEGÓCIOS, onde se faz contatos, compra e venda direta e negócios futuros a preço de mercado.

De acordo com a mensagem dos conferencistas, constitui-se em vantagem competitiva e diferencial de mercado dos produtos e serviços urucum, a prática do bom relacionamento entre os concorrentes, a qual promove o *benchmarking*. Esse conceito pode ser entendido e executado: "**Não devemos concorrer para apenas competir, mas também cooperar para sermos competitivos**". A cooperação pode ser dentro do segmento e/ou entre segmentos e muitas vezes entre segmentos de diferentes cadeias produtivas.

"Queijo amarelo não contém mais caloria. Contém urucum: corante natural brasileiro".

Se todos os parceiros produtores de urucum e de queijos afirmarem com convicção, que queijos amarelos possuem calorias tanto quanto os brancos, vários setores da agroindústria serão beneficiados. Quem vende queijo, está com a palavra. Os agroindustriais do produto urucum agradecem.

#### 4 PONDERAÇÕES E RESULTADOS ESPERADOS

A relevância da temática ambiental é uma realidade neste milênio. A globalização da economia altera profundamente as características da oferta e da demanda de *commodities* e de *especialities*. Esse é o caso do agronegócio urucum. Mesmo assim, deve-se atentar para a entrada de novos concorrentes, ameaça de produtos substitutivos de corantes naturais e, o poder de negociação do segmento varejista, atacadista e supermercadista.

Foram nominadas e apreendidas durante as discussões do SIMBRAU algumas técnicas de administração setorial como a aplicação de boas práticas de produção em todos os segmentos do agronegócio urucum. Também, se fez presente

à necessária assistência técnica, treinamento preventivo em APPCC<sup>3</sup>, sistemas de comercialização integrados, acesso a financiamentos e manuais técnicos direcionados ao agronegócio urucum. O exemplo paranaense está em utilizar o secador de fumo adaptado em conformidade com a legislação vigente, como secador de grãos de urucum com troca de calor.

Promoção, palavra-chave para divulgação das potencialidades do uso e aplicação industrial do urucum que está sendo direcionado ao público consumidor de produtos alimentícios, higiene e limpeza, produtos farmacêuticos, produtos têxteis que utilizam corantes naturais e produtos da cosmiatria.

Também, a preservação da diversidade biológica é atitude responsável, como também a qualificação da cultura do urucum como “produto florestal não madeireiro” são comportamentos esperados que atuem no seqüestro de carbono, na segurança alimentar e na oferta contínua do urucum como um produto final seguro<sup>4</sup>.

Durante o SIMBRAU ficou estabelecido um marco divisório entre o produto urucum oferecido e negociado em torno de 70% com a indústria de colorantes e o urucum com qualidade, aqui se lê teor de bixina, oferecido e negociado para uso e diversificação industrial de acordo com as necessidades do setor industrial e do mercado consumidor.

O encerramento do SIMBRAU se deu através da apresentação de debates referentes às propostas, queixas e demandas de todos os presentes, as quais podem servir como programa para a Sociedade Brasileira de Corantes Naturais – SBCN.

Nesse contexto, a proposta, a queixa e a demanda de um agente que processa a cultura do urucum, carecem de respeito e atenção. Em alguns momentos dos referidos debates existiu certo distanciamento entre o segmento industrial, principal queixoso, e os pesquisadores científicos.

Enquanto os pesquisadores buscavam na ciência o desenvolvimento e as potencialidades do produto urucum, os industriais ou seus representantes questionavam a condução da lavoura, a eficiência da extensão rural e conseqüentemente as boas práticas de produção agroindustrial.

---

<sup>3</sup> ABIA. ANÁLISE DE PERIGOS E PONTOS CRÍTICOS DE CONTROLE. 2006.

<sup>4</sup> EMBRAPA. Pq. EB, Alimentos Seguros, 2002.

Momentos de discussão fizeram parte do SIMBRAU e alinhavaram algumas propostas inteligentes e passíveis de serem implementadas:

- Valorizar o corante urucum através da padronização em qualidade, volume e entrega contínua da matéria-prima.
- Treinar e apoiar o pequeno agricultor em seu processo de profissionalização como pessoa jurídica e sem perfil assistencialista. Em contrapartida, oferecer sistemas de produção organizacional, do processo produtivo e, da oferta do produto urucum em escala comercial.
- No agronegócio urucum, a comercialização tende a ser concluída entre a indústria processadora e o grande produtor. Esse comportamento diz respeito ao volume ofertado em quantidade com qualidade e em condições apropriadas ao transporte de produtos sensíveis.
- A atitude preferencial do segmento industrial, também diz respeito ao caos da oferta de matéria-prima durante o período de safra. Contatar cada produtor com sua oferta diferenciada em volume e qualidade, é mais cansativo que um parto, conforme um comprador presente.
- A associação dos produtores de urucum e o trabalho em escala, melhoraria as relações comerciais com o segmento industrial e agregaria valor a um produto necessário e aceito por grande parcela de consumidores de qualquer mercado.

Como resultado do SIMBRAU, o Estado do Paraná, implementará com o apoio do segmento industrial de São Paulo, da EMEPA/PB, com a participação efetiva dos produtores de urucum do noroeste do Paraná e com apoio técnico da EMATER/PR. A atual equipe política da Prefeitura de Paranaity em parceria com a Secretaria de Estado e Abastecimento do Estado do Paraná, envidarão todos os esforços possíveis, sob o ponto de vista técnico e operacional, para deslanchar a cultura do urucum paranaense, assim como, a integração da zona produtora das três fronteiras que abrange os municípios situados a sudeste do Mato Grosso do Sul, a sudoeste de São Paulo e a noroeste do Paraná.

Curitiba, 05 de maio de 2006.